The page features several vertical black bars of varying lengths and positions. Three bars are located in the top left quadrant, three in the middle left, and three in the bottom left. A single thin vertical line is positioned to the right of the main title.

# 成長可能性に関する 説明資料

CHANGE  
PEOPLE. BUSINESS. JAPAN

# 1 事業内容



# Change People, Change Business, Change Japan.



## 商号

株式会社チェンジ（Change Inc.）

## 事業内容

NEW-ITトランスフォーメーション事業

- Mobile & Sensing Application
- Enterprise Security & Infrastructure
- Analytics & IoT
- Next Learning Experience

## 所在地

東京都港区虎ノ門3-17-1 TOKYU REIT虎ノ門ビル6階

## 設立

2003年4月10日

代表取締役兼執行役員会長

## 神保吉寿

Yoshihisa Jimbo

1994年 アンダーセンコンサルティング（現 アクセンチュア）入社。1999年 エンプレックス株式会社（現 SCSK株式会社）入社。2003年 当社設立。創業メンバー。  
情報通信、製造、中央省庁、システムインテグレータ、広告代理、非営利法人等で組織改革、BPR、ERP、CRM、WEBを使った新規事業立上げ、全業務共通基盤アーキテクチャーの設計・開発プロジェクト等のプロジェクト経験が豊富。1970年生まれ。

代表取締役兼執行役員社長

## 福留大士

Hiroshi Fukudome

1998年 アンダーセンコンサルティング（現 アクセンチュア）入社。2003年 当社設立。創業メンバー。  
情報通信、ハイテク製造、システムインテグレータ、インフラ、中央省庁、地方自治体、電力、旅行、病院、公団、運輸、学校法人等で、eビジネス戦略立案、経営計画立案、海外法人設立、BPR等のプロジェクト経験が豊富。金融業界のNewERPプラットフォームの共通部品化およびアーキテクチャー構築やモバイル・IoTデバイスによるエンタープライズトランスフォーメーションプロジェクト等を手掛ける。1976年生まれ。

取締役兼執行役員副社長

## 伊藤彰

Akira Itoh

1998年 アンダーセンコンサルティング（現 アクセンチュア）入社。2003年 当社設立。創業メンバー。  
情報通信、金融、ハイテク製造、システムインテグレータ、ソフトウェア開発、不動産、交通インフラ業等で、BPR、SCM、システム統合等のプロジェクト経験が豊富。運輸業界におけるIoTを用いたスマートトランスポートレーションシステムプロジェクト等を手掛ける。1976年生まれ。

取締役兼執行役員CFO

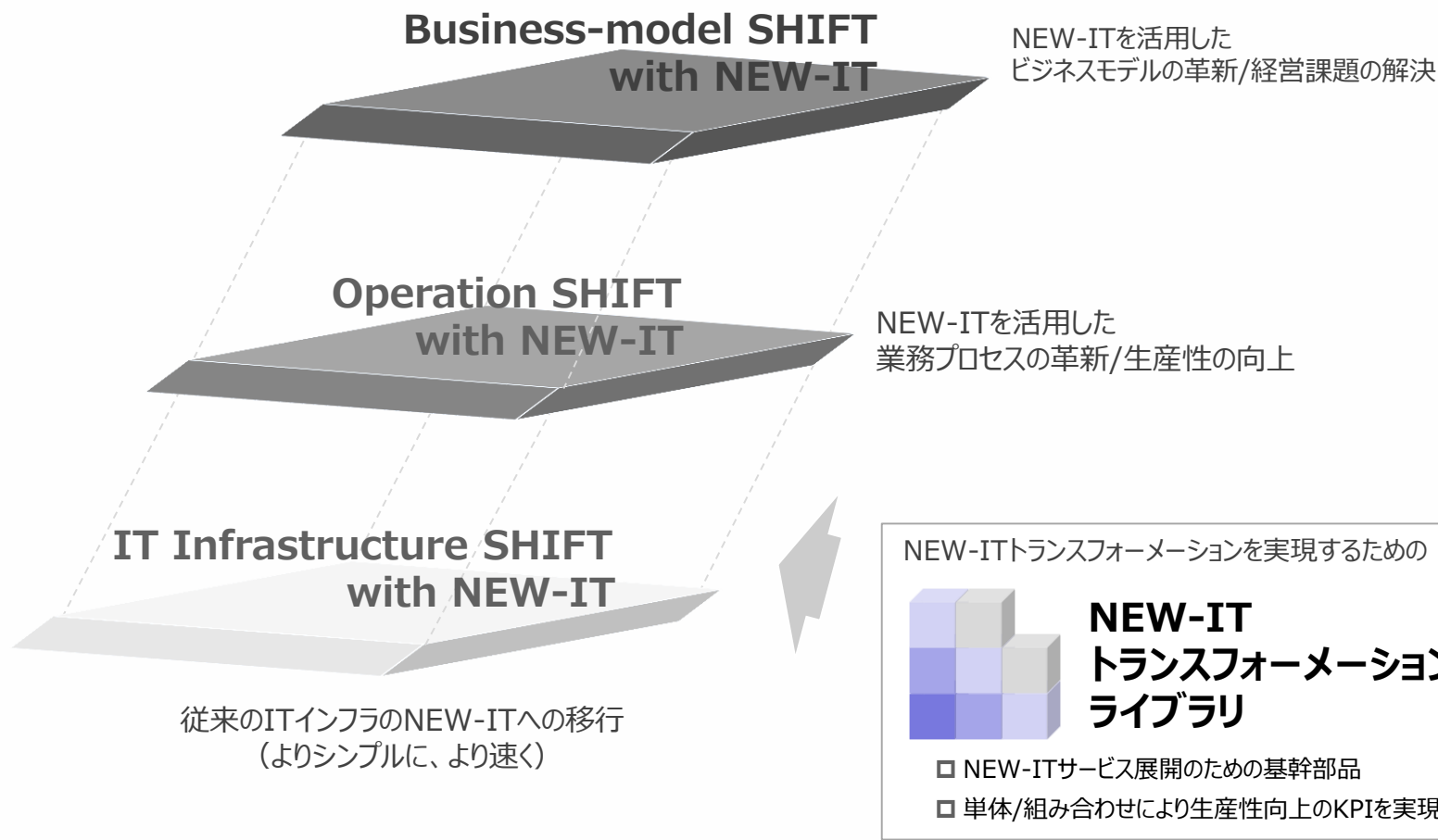
## 山田裕

Yutaka Yamada

1997年 矢内本協会計事務所入所。2007年 当社入社。税理士。  
製造業、財団法人、コンサルティング、ソフトウェア開発会社等、多数の企業の財務・会計・税務コンサルティング業務に従事。豊富なM&A（PMI:post merger integration）の知見を有し、内部統制、国際間取引、グローバルタックス、海外現地法人の設立等の実務にも精通。1970年生まれ。

# NEW-ITトランスフォーメーション事業の概要

当社が手掛けるNEW-ITトランスフォーメーション事業は、ITインフラ/オペレーション/ビジネスモデルの3レイヤーのそれぞれをNEW-ITにより革新・移行するもの。

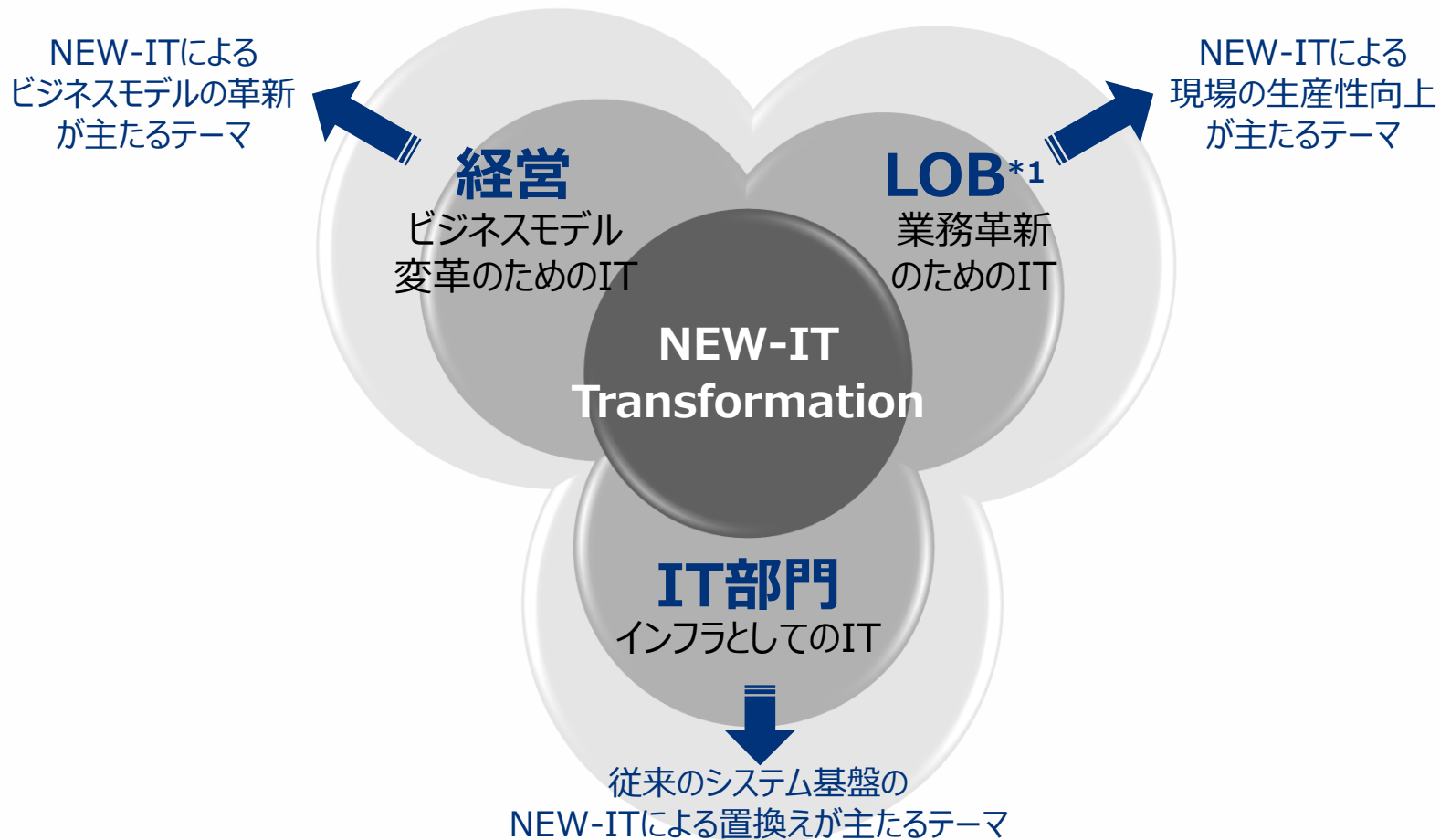


## 2 市場概觀



# 我々の取り組む市場の構造

NEW-ITのマーケットは3つのITから構成されており、それぞれにフェイスしている。



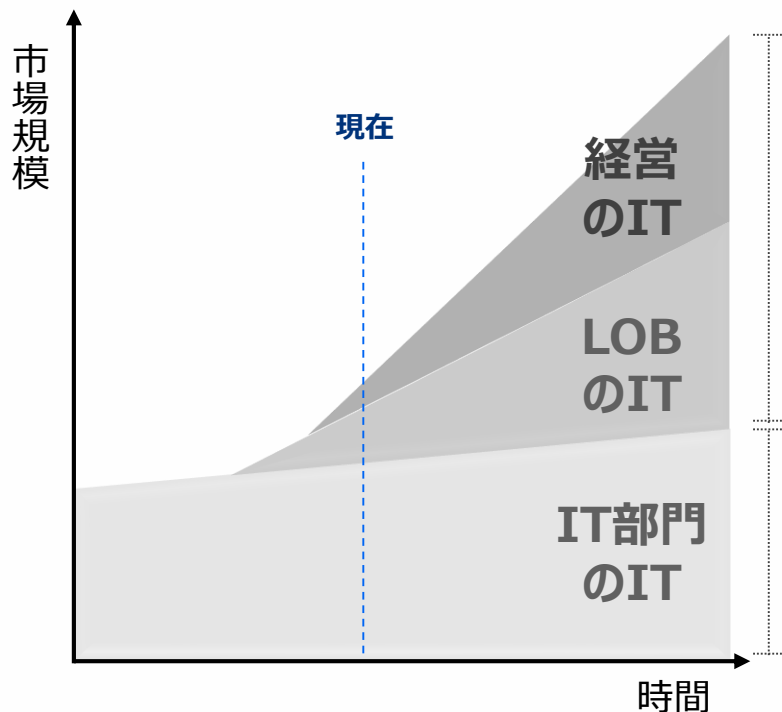
\*1 : LOB : Line Of Business 一企業内での事業単位であり、ライン部門を指す



# 市場の成長性・将来性

情報通信産業の現在の市場規模（約14兆円）に加え、今後の人口推移に伴う生産性向上ニーズ、技術進化の適用を経て、経営のIT/LOBのITが伸長する見込み。

## 3つのIT市場の成長（イメージ図）



□ 人口減少局面において、「質の向上」⇨オペレーション/人材の生産性革新のためのITへの投資

- 日本の人口が2031年には1.16億、2051年には0.8億まで減少\*1

□ 従来、人が行っている業務に置き換えられるITへの投資

- 日本の労働人口の約49%に、AI（人工知能）等による代替可能性あり\*2

□ 従来のITの主戦場かつNEW-ITにより置換えが進む領域

- モバイル
- クラウド
- ビッグデータ
- IoT etc.

約14兆円

国内情報通信産業  
の市場規模

\*1：出典 総務省 統計局 人口の推移と将来人口

\*2：出典 野村総合研究所 ニュースリリース（2015/12/2）

# 市場の動向

当社がターゲットとする市場（スマートデバイス、セキュリティ、クラウド、ビッグデータ、IoT）は軒並み高い成長率は示しており、今後の成長ポテンシャルが十分に高いと言える。

	市場規模 (2014年時点)		市場規模 (2019年時点)	年平均成長率
法人向け スマートデバイス市場*1	5,800億円	207%	1兆2,000億円	19.9%
情報セキュリティ市場*2	5,222億円	141%	7,341億円	8.9%
クラウド市場*3	7,749億円	267%	2兆679億円	27.8%
ビッグデータ市場*4	948億円	305%	2,889億円	25.0%
IoT市場*5	1,733億円	413%	7,159億円	42.6%

\* 1:出典：富士キメラ総研「2015法人向けスマートデバイス関連ビジネスの全貌」

\* 2:出典：野村総合研究所「ITナビゲーター 2015年度版」

\* 3:出典：MM総研「国内クラウドサービス需要動向（2015年版）」

\* 4:出典：IDC「2015年の市場規模と2020年の市場規模予測」

\* 5:出典：MM総研「IoT（Internet of Things）の国内市場規模調査」

# 3 競合に対する優位性



**DIGITAL MEDIA**  
**ELECTRONIC**  
**DATA**  
**ONLINE**  
**INTERNET**  
**TECH**  
**PEOPLE**  
**MARKET**  
**DATA**  
**TEAM**

INTERNATIONAL  
WORLD  
IDEAS  
SHARES  
COOPERATION  
LINK  
STOCK MARKET  
PRODUCTION  
PRODUCTIVITY  
TEAM  
PLAN  
CONCEPTS  
IDEA  
TRENDS  
STRATEGY  
CONCEPTS  
IDEA  
GLOBAL  
VISION  
SALES  
IDEA  
TEAM  
PLANNING  
PRODUCTIVITY  
CONNECT  
TEAMWORK  
SHARES  
TEAM  
WEBSITE  
MARKETING  
PARTNERSHIP  
DEVELOPMENT  
MARKET  
IDEA  
CONNECT  
PEOPLE  
SHARES  
TEAM  
DATA  
EXPERTISE  
PLANS  
ADVICE  
INTERNATIONAL  
INVESTMENT  
GROWTH  
SHARES  
DATA  
CONCEPTS  
INTERNATIONAL  
BUSINESS  
IDEA  
INVESTMENT  
DATA  
SALES  
PLANS  
ADVICE  
INTERNATIONAL  
TECH  
PEOPLE  
MARKET  
DATA  
TEAM

SALES  
GLOBAL  
DEVELOPMENT  
PRODUCTIVITY  
INNOVATION  
CONCEPTS  
PROFIT  
CONNECT  
IDEA  
EXPERTISE  
INTERNATIONAL  
BUSINESS  
IDEA  
INVESTMENT  
DATA  
SALES  
PLANS  
ADVICE  
INTERNATIONAL  
TECH  
PEOPLE  
MARKET  
DATA  
TEAM

INTERNATIONAL  
WORLD  
IDEAS  
SHARES  
COOPERATION  
LINK  
STOCK MARKET  
PRODUCTION  
PRODUCTIVITY  
TEAM  
PLAN  
CONCEPTS  
IDEA  
TRENDS  
STRATEGY  
CONCEPTS  
IDEA  
GLOBAL  
VISION  
SALES  
IDEA  
TEAM  
PLANNING  
PRODUCTIVITY  
CONNECT  
TEAMWORK  
SHARES  
TEAM  
WEBSITE  
MARKETING  
PARTNERSHIP  
DEVELOPMENT  
MARKET  
IDEA  
CONNECT  
PEOPLE  
SHARES  
TEAM  
DATA  
EXPERTISE  
PLANS  
ADVICE  
INTERNATIONAL  
INVESTMENT  
GROWTH  
SHARES  
DATA  
CONCEPTS  
INTERNATIONAL  
BUSINESS  
IDEA  
INVESTMENT  
DATA  
SALES  
PLANS  
ADVICE  
INTERNATIONAL  
TECH  
PEOPLE  
MARKET  
DATA  
TEAM

INTERNATIONAL  
WORLD  
IDEAS  
SHARES  
COOPERATION  
LINK  
STOCK MARKET  
PRODUCTION  
PRODUCTIVITY  
TEAM  
PLAN  
CONCEPTS  
IDEA  
TRENDS  
STRATEGY  
CONCEPTS  
IDEA  
GLOBAL  
VISION  
SALES  
IDEA  
TEAM  
PLANNING  
PRODUCTIVITY  
CONNECT  
TEAMWORK  
SHARES  
TEAM  
WEBSITE  
MARKETING  
PARTNERSHIP  
DEVELOPMENT  
MARKET  
IDEA  
CONNECT  
PEOPLE  
SHARES  
TEAM  
DATA  
EXPERTISE  
PLANS  
ADVICE  
INTERNATIONAL  
INVESTMENT  
GROWTH  
SHARES  
DATA  
CONCEPTS  
INTERNATIONAL  
BUSINESS  
IDEA  
INVESTMENT  
DATA  
SALES  
PLANS  
ADVICE  
INTERNATIONAL  
TECH  
PEOPLE  
MARKET  
DATA  
TEAM

# 強み① 業界内ベストプラクティスの創造

クライアントの業界が抱える構造的な課題（経営課題/業務課題）を分析し、解決を促すKPI（生産性/行動変容指標）を超えるベストプラクティスを生み出す。

## 従来型の ベストプラクティス

IT機能にフォーカスした最適な手法

- 業務共通の「型」となる考え方/モデル
- 標準化された業務プロセス
- システム間情報連携のフォーマット
- 大手企業において導入されたパッケージ

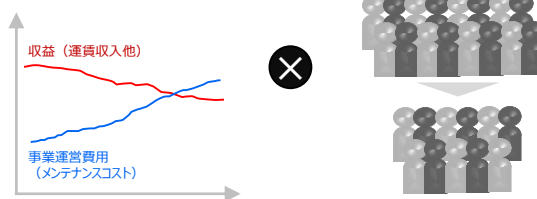
インフラとしてのIT、業務を支援するためのITにとって有効なもの

## 当社の取り組み 業界内ベストプラクティスの創造

### 業界が抱える構造的な課題に対峙

e.g.鉄道業界の例

人口減少による収益減と、メンテナンスリソースの減少  
メンテナンスコストの上昇



### 生産性向上/行動変容指標にフォーカス

e.g.鉄道業界の例

**KPI**  
key performance  
indicator

- ✕ 1日あたり処理可能なメンテナンス量
- ✕ 入力～結果参照までの所要時間 etc.

ベストプラクティス

## Smart Maintenance

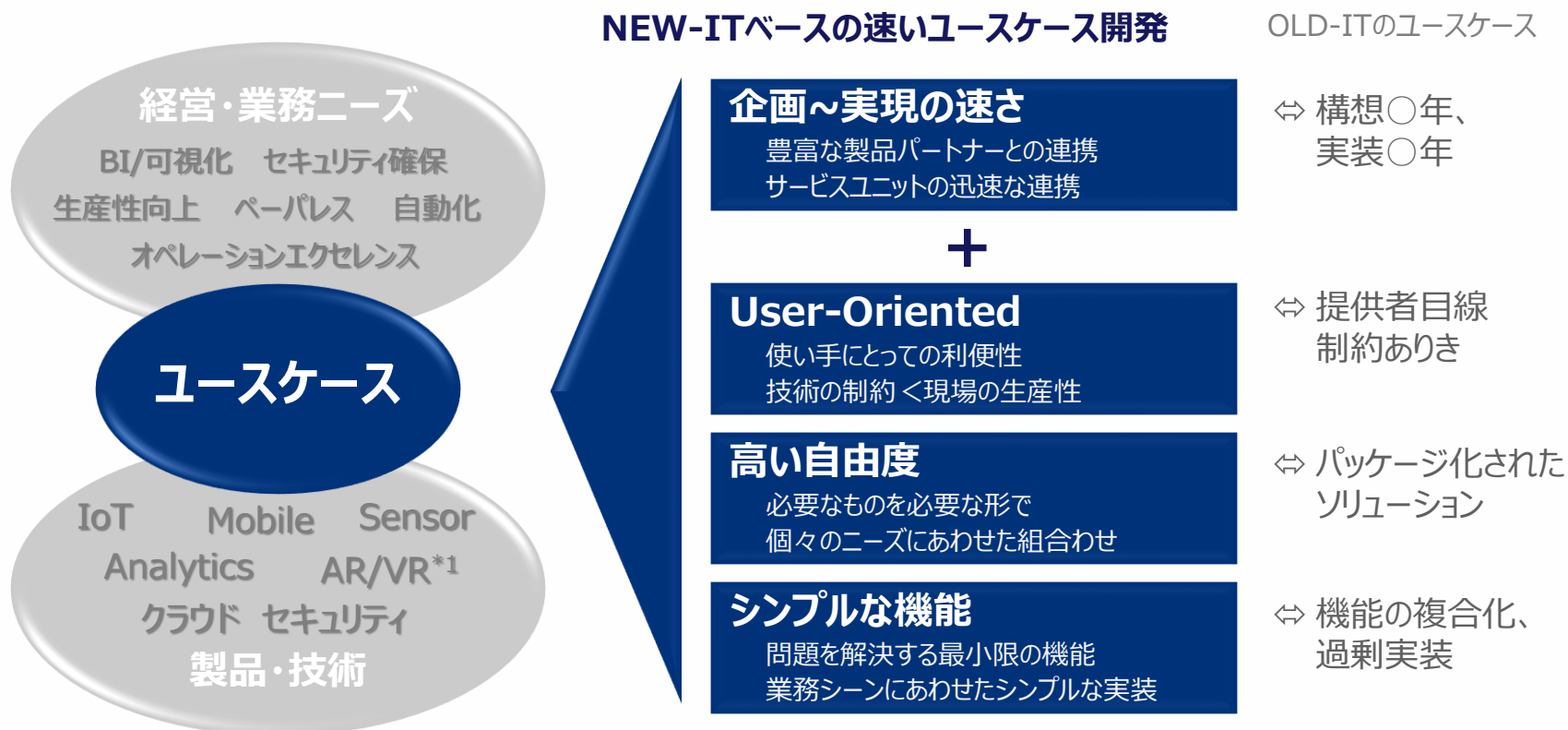
- Mobile device
  - Tablet
  - smartphone
- Sensing (Beacon)
- IoT

## 強み② 圧倒的なスピードでのユースケース開発

NEW-ITの技術/製品を柔軟に組み合わせ、クライアントのニーズを満たすユースケースを圧倒的なスピードで開発する。

### 事例

1,000人超のユーザーが利用するフィールド情報共有サービスを、モバイル+クラウド環境上で新たに実現するまでに、企画~導入まで2.5か月間で実施



\*1 : AR : 拡張現実、VR : 仮想現実

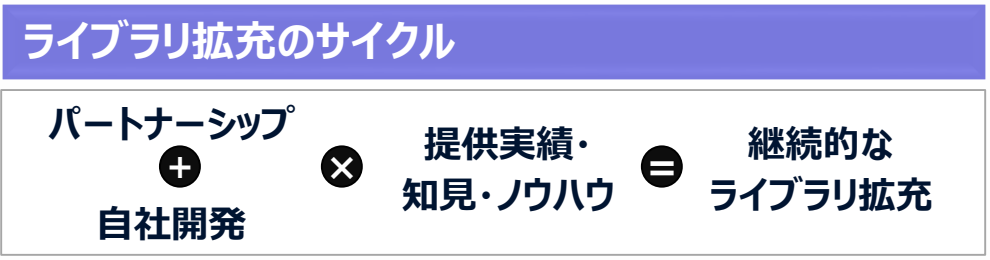
# 強み③ パートナーシップ・自社開発によるライブラリ拡充

NEW-ITプレイヤーとのパートナーシップおよび自社開発によるトランスフォーメーションライブラリを、サービス提供を通じた知見・ノウハウにより強化し継続的に拡充する。



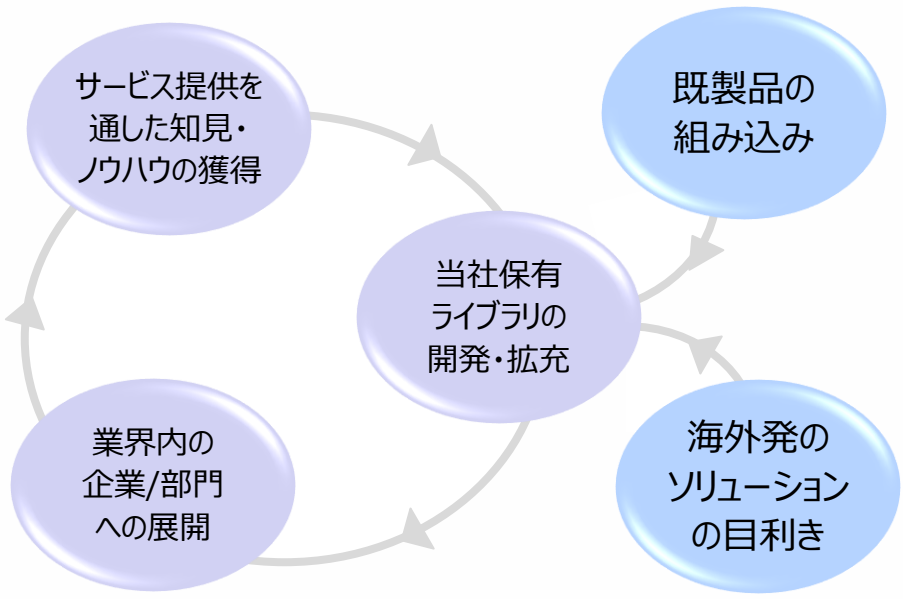
**NEW-IT  
トランスフォーメーション  
ライブラリ**

- NEW-ITサービス展開のための基幹部品
- 単体/組み合わせにより生産性向上のKPIを実現



主要なライブラリ群

- **モバイルアプリケーションライブラリ**  
モバイルを活用したビジネスの革新や業務のデザインを行うもの
- **モバイル端末管理ライブラリ**  
モバイル端末を業務利用する際の管理体系を設計・定義するもの
- **セキュリティライブラリ**  
NEW-ITの製品/サービス群を活用する際のセキュリティ体系/ルールを定義するもの
- **クラウドマイグレーションライブラリ**  
クラウドストレージへの移行を推進するもの
- **ビッグデータ解析ライブラリ**  
ビッグデータを活用し、ビジネス/業務の革新を推進するもの
- **IoT活用ライブラリ**  
IoTを活用し、ビジネス/業務の革新を推進するもの



# 4 成長戦略



# 成長戦略① NEW-ITパートナーとの連携

海外発の先進的なソリューションを利用し日本企業において有効なユースケースを開発し、既存のITプレイヤーとの連携によりマーケットへ投入する。

## NEW-IT活用における パートナー連携のコンセプト

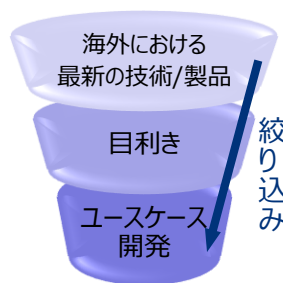


従来ITにおける、いわゆる「日本には3年遅れで入ってくる」トレンドに対して…

技術製品⇔提供網を  
コネク特し最新のITの  
活用を促進

製品パートナー

USを中心に先進トレンドにある技術/製品を  
ウォッチし、日本市場への適合性を目利き



e.g.



初代iPad (2011)  
から業務アプリ開発提  
供をスタート



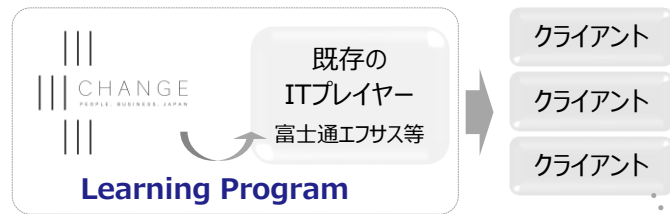
BlackBerry

MAM\*1製品 (Good)  
を日本初の代理店として  
取り扱いスタート



販売パートナー

IT業界の既存プレイヤーと連携し、  
大手企業へのリーチ/業界内の展開



Next Learning Experience  
サービスによるNEW-IT人材/組織  
開発の提供

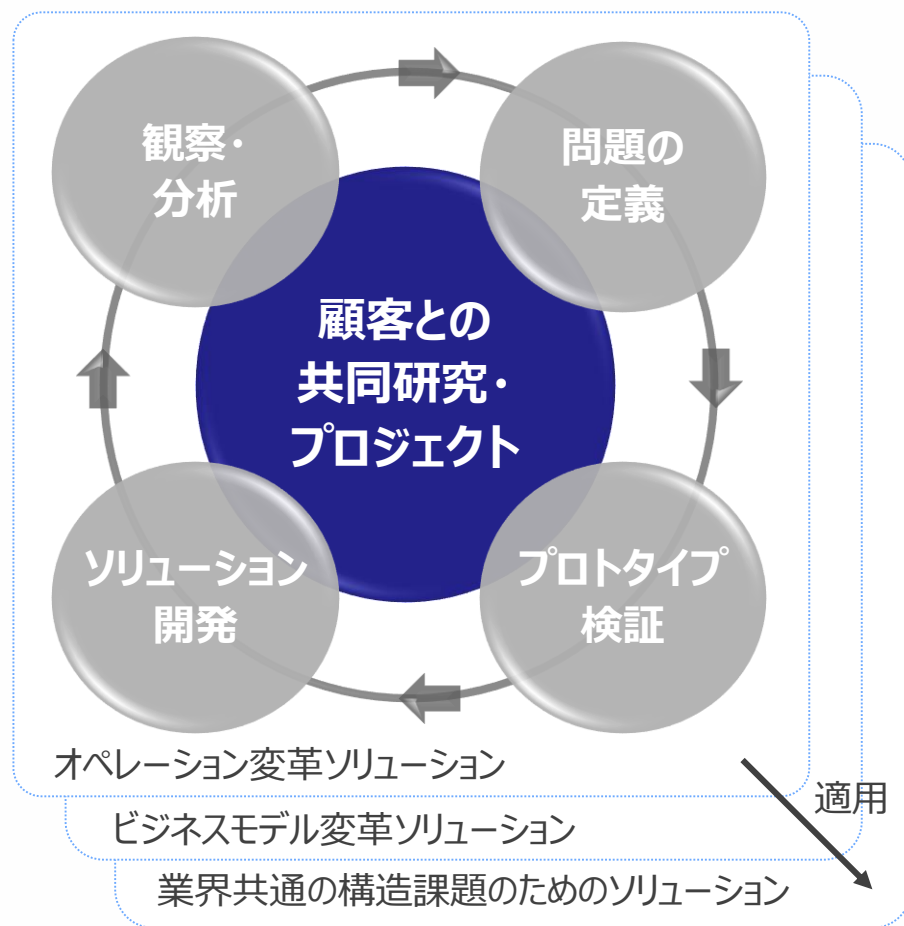
\*1 : MAM : Mobile Application Management



## 成長戦略② ユーザーとの共同研究・開発

技術/強みに基づき自社が考える「売れるソリューション」を開発するのではなく、ユーザーの業務/ビジネスの観察・分析に基づきユーザーとの共同でプロトタイプを繰り返すことにより、真にニーズに即したソリューションを開発する。

### ユーザーと共同したソリューション開発のアプローチ



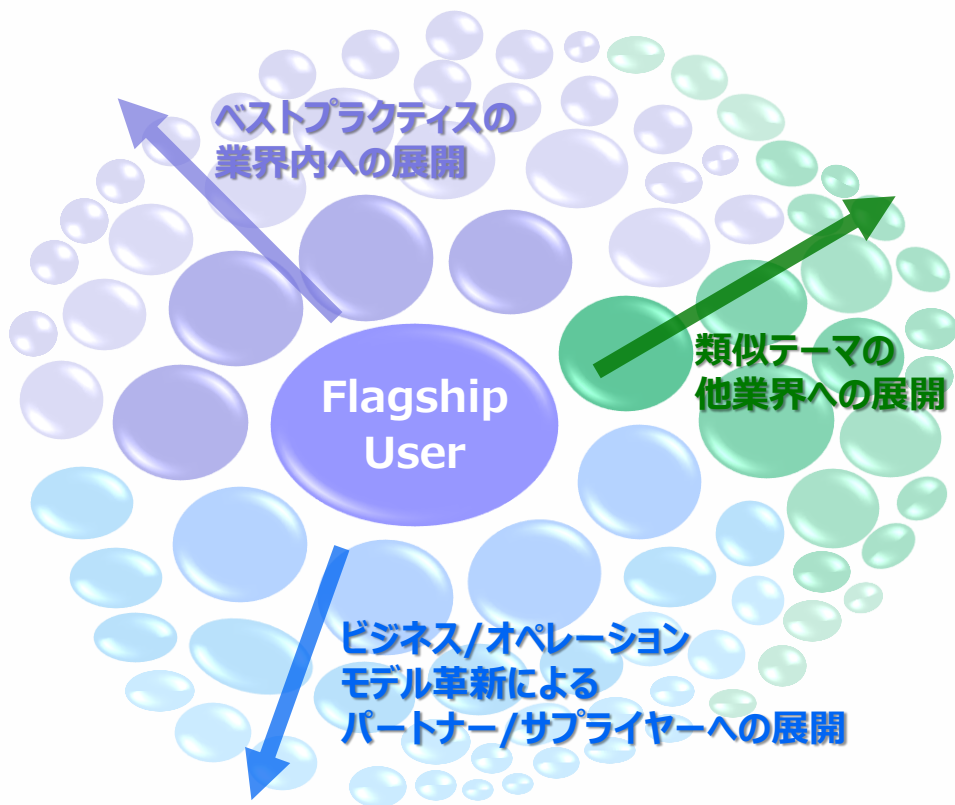
### ユーザーと共同で取組む問い

- 顧客の現場において、いま何が起きているか？
- NEW-ITにより解決したい問題は何か？
- 新たな手法がユーザーの実務環境において効果を発揮するか？  
(KPIを達成するか？)
- どうすれば、より効果的なソリューションへとつながるか？

# 成長戦略③ フラグシップモデルによる市場創造

共同でベストプラクティスを開発するフラグシップユーザーを起点に、業界内横展開、パートナー/サプライヤー展開、類似業界展開により市場を創造・拡大する。

## フラグシップモデルによる市場の広がり



## サービスライン別のアプローチ

運輸業	×	Mobile & Sensing Application
金融業	×	Enterprise Security & Infrastructure
官公庁	×	Analytics & IoT
ICT業	×	Next Learning Experience